

## 25. LA INFORMACION EXTERNA COMO ELEMENTO DE SUPERVIVENCIA EMPRESARIAL (1)

Isabel Gutiérrez Calderón  
Manuel Núñez Nickel

*Universidad Carlos III de Madrid*

### INTRODUCCION

Una de las condiciones que las sociedades avanzadas exigen a sus organizaciones es la capacidad de rendir cuentas de sus actividades y resultados. Se les exige continuamente información, siendo esta demanda especialmente ingente para el caso de las empresas. Como señala Peters (1992) "la única vía para que las grandes empresas puedan sobrevivir es siendo menos jerárquicas y más descentralizadas. Las características de una verdadera unidad organizativa descentralizada son: más información procesada, menos información distorsionada y, como consecuencia de ambas, mejores mecanismos de rendición de cuentas". Siguiendo este razonamiento, una de las características internas que diferenciarían a una organización establecida de un simple grupo conyuntural de trabajadores ad hoc sería la capacidad de la primera para justificar y documentar sus actos.

Es decir, respecto a estos grupos, las organizaciones presentan dos competencias diferentes: fiabilidad y posibilidad de rendición de cuentas o autojustificación. Las empresas tienden a elaborar productos con más fiabilidad, es decir, con menos variación en la calidad de los resultados. Las rutinas pueden ser retenidas dentro de una organi-

---

(1) Los autores agradecen los comentarios de Salvador Carmona y la financiación parcial de la CICYT a través del proyecto SEC96-0637.

zación, pero no en los grupos *ad hoc*. Y, por otro lado, las organizaciones no solamente son más fiables que los grupos *ad hoc*, sino que pueden rendir cuentas más fácilmente.

Las empresas han de ser capaces de suministrar información de sus resultados, actos, etc, ante un variado grupo de agentes externos: accionistas, proveedores, clientes, etc. Para conseguir esta "visibilidad" externa de la gestión se han de implantar mecanismos o rutinas internas. Algunas de estas rutinas pueden venir impuestas desde el exterior (regulaciones), otras simplemente se utilizan por la empresa para legitimar sus actuaciones ante los grupos que le demandan información.

El mecanismo más importante para conseguir este objetivo de rendición de cuentas es la contabilidad. Los estados contables que se elaboran para informar a los accionistas, clientes, acreedores, etc, son el producto final de un conjunto de rutinas contables que permiten registrar, agregar y presentar, con unos determinados estándares la información que se suministra a los grupos externos.

Como señalábamos anteriormente, los grupos de trabajadores *ad hoc* que en un momento pueden elaborar un producto o prestar un servicio carecen de la capacidad de interiorizar y mantener a largo plazo las rutinas necesarias para presentar una información contable homogénea y consistente a lo largo del tiempo. Las empresas, si quieren sobrevivir a largo plazo, han de ser capaces de fijar rutinas contables que les permitan justificar sus actuaciones a los agentes que se lo demandan. La contabilidad, o más exactamente, los procedimientos contables, se convierte de esta forma en uno de los estabilizadores organizativos más importantes. Ello explica que la literatura contable haya estado tradicionalmente asociada al desarrollo de los sistemas de información y a la rendición de cuentas externas desde el siglo XIX (Edwards, 1992).

Asumimos, por tanto, que la comunicación de la información contable tiene una incidencia positiva sobre la supervivencia de las empresas. Para verificar esta asunción y para estudiar específicamente que tipo de información cumple esta asunción, y en qué condiciones y volumen, es necesario disponer de largas series de estados contables. En España, esta información es casi imposible de conseguir. Hay que tener presente que cuanto más nos alejamos, menos calidad tendrán los datos empresariales disponible. Además, los cambios en la regulación contable tampoco facilitan el uso consistente de esta información.

Sin embargo, no toda la información que las empresas emiten a su entorno tiene necesariamente un carácter contable o emana de sus rutinas de contabilidad. Otros tipos de información también contribuyen a dar visibilidad de las actuaciones empresariales y a legitimarse ante los agentes externos. Existe, para algunos tipos de organizaciones, una amplia documentación registral acerca de atributos o características internas de las empresas. Tendremos ocasión de comprobar la relevancia de esta información a los efectos de este artículo.

El objetivo de este trabajo es contrastar empíricamente si las empresas que comunican información sobre sus actividades, es decir, si las organizaciones que se justifican ante su entorno son las que más probabilidades de supervivencia presentan a largo

plazo. O, por el contrario, si el suministro de información interna al entorno es irrelevante de cara a disminuir la probabilidad de fracaso.

El interés de esta investigación radica, en primer lugar, en contrastar empíricamente el soporte real de la opinión generalizada de que la información voluntaria es necesaria para legitimarse puntualmente ante el entorno, y que este factor beneficia a quien la suministra. Posiblemente por esta afirmación no se ha contrastado empíricamente. En segundo lugar, porque parece importante verificar cómo afecta a la supervivencia a largo plazo de la organización la emisión consistente a través del tiempo de información sobre sus atributos internos.

Este trabajo se enmarca dentro del enfoque teórico de la ecología de las organizaciones (Hannan y Freeman, 1977) que es, dentro de la teoría de la organización, la aproximación que ha desarrollado categorías conceptuales y analíticas más modernas y congruentes para el estudio de la supervivencia de las empresas. Este enfoque utiliza como unidad de análisis la población de organizaciones y no la empresa individual y considera las probabilidades de fracaso para la población en su conjunto. En nuestro caso, las organizaciones objeto de estudio son todas las que componen la población de empresas editoras de periódicos de España entre los años 1966-1993.

### ¿EN QUE CASOS ES VITAL RENDIR CUENTAS?

Como señalábamos anteriormente, la posibilidad de rendir cuentas es una propiedad importante en el mundo moderno, sobre todo cuando (Hannan y Freeman, 1984):

- a) las organizaciones obtienen productos simbólicos o cargados de información (p.e., educación, artículos de marca vs artículos a granel);
- b) existe un riesgo sustancial (p.e. atención sanitaria, etc.);
- c) cuando las relaciones a largo plazo entre las organizaciones y sus empleados y clientes están muy especificadas; y
- d) cuando los objetivos de la organización son altamente políticos.

Numerosos trabajos empíricos han estudiado la rendición de cuentas y su importancia relativa para las organizaciones que poseen algunas de las características enunciadas por Hannan y Freeman (1984). Sería el caso de las administraciones públicas, las universidades, los hospitales, etc.

En este sentido, la rendición de cuentas se ha considerado fundamental en el sector público, especialmente porque las organizaciones públicas son muy sensibles a su entorno. Es por esto que la función auditora adquiere un papel creciente en el sector público (Demeritte, 1995).

Es lógico que la autojustificación sea importante para las organizaciones públicas puesto que va a implicar una evaluación de los resultados de la política, a través de los medios y procesos utilizados para alcanzar los objetivos políticos. Es, por tanto, un instrumento fundamental de la democracia (Jackson, 1993).

Por ello, los mecanismos contables que se emplean para rendir cuentas en el sector público, sus aplicaciones a distintos tipos de administraciones y sus resultados, han sido profusamente estudiados (Ogden, 1995; Coombs y Edwards, 1993).

En las universidades también reviste una importancia crucial la capacidad de emitir información legitimadora al exterior. Las universidades que son organizaciones con alto contenido político e ideológico, se legitiman mejorando y demostrando su eficiencia, lo que ha originado la utilización de variables e indicadores no financieros (Cameron y Guthrie, 1993). Como señala, Jones (1991), en el Reino Unido esto se traduce en la mejora de las estructuras organizativas y de los sistemas contables y de información en general.

Finalmente conviene indicar que la rendición de cuentas es un factor de supervivencia esencial en organizaciones como los hospitales (Glennister, 1994), y en las empresas con altos riesgos (investigación militar, nucleares, etc.). En todos estos casos las repercusiones sociales por errores han de ser detallada y ampliamente justificados en caso de catástrofe (Roberts et al, 1994).

Este aspecto característico de las organizaciones públicas es, en la actualidad, igualmente crucial para las organizaciones privadas ya que son cada vez más vulnerables a su entorno —clientes, proveedores, etc.— (McCrindell, 1994). De todas formas, la rendición de cuentas es de una manera creciente, uno de los valores actuales de cualquier negocio. Así lo afirma el presidente ejecutivo de Levi Strauss & Co. (Howard, 1990). Existe una tendencia cambiante en las bases de control dentro de las organizaciones: las reglas y procedimientos centralizados están siendo reemplazadas por una rendición de cuentas más basada en los resultados que en la observancia de los procesos (Meyers y Hood, 1994). Directivos, consejeros y accionistas deben establecer líneas de comunicación directas y regulares. El porvenir de un empresa bien dirigida se basa en nuevas ideas, toma de decisiones más adaptables y mejor rendición de cuentas a los mercados (Pound, 1995).

Esto explica que de manera creciente los contables estén siendo requeridos para mejorar la dirección de las corporaciones, en el sentido de afinar los sistemas de evaluación de los resultados externos e internos, e incrementar la rendición de cuentas de las empresas. Hoy día los accionistas quieren asegurarse que la compañía tiene un extenso sistema interno de control que elimine la posibilidad de fraude (Epstein, 1993). El tema clave en las rebeliones de los accionistas es la rendición de cuentas. En un reciente estudio, Epstein (1992) examinó el uso y la utilidad de los informes anuales de las empresas, y concluyó que los accionistas no se fían de los representantes de la dirección y esperan que los auditores externos verifiquen y certifiquen la imagen fiel de

los estados contables. Por ello, las responsabilidades de los auditores externos y de los consejos de administración han crecido de una manera notable.

### DEFINICION Y MEDIDA DEL CONCEPTO DE "RENDICION DE CUENTAS" O "AUTOJUSTIFICACIÓN"

El concepto de autojustificación o rendición de cuentas posee una definición perfectamente delimitada: es la capacidad de documentar cómo han sido empleados los recursos y de reconstruir las distintas secuencias de decisiones, normas y acciones organizativas hasta alcanzar los resultados. Esto no significa necesariamente que la información cedida a los miembros de la organización o al público en general sea fiable. Lo único necesario es que los argumentos sean internamente consistentes y sigan las normas generales de racionalidad (Hannan y Freeman, 1984).

De esta definición se desprenden dos ideas clave. La primera es que la organización necesita poder confeccionar información consistente sobre la gestión interna, aunque no sea veraz (2). La segunda es que dicha información tiene que trascender a la sociedad. De esta forma, demostrará la capacidad para generar la información (cantidad) y la coherencia de la misma (calidad).

El concepto autojustificación, al poseer una definición clara y concisa, facilita considerablemente la elección de sus posibles medidas. Por otro lado, aunque en dicha definición no se haga mención expresa a la documentación contable, está claro que existe una alusión directa a la misma. Existen otros tipos de información sobre la gestión interna, pero no podemos pasar por alto que la más sofisticada e importante es la de carácter contable.

Por tanto, parece razonable analizar la autojustificación en base a la cantidad y calidad de la información sobre la gestión interna (contabilidad) que generan y difunden. Cantidad en el sentido de si ceden o no ceden información sobre ciertos asuntos y calidad en el sentido del grado de sofisticación y concreción que puede alcanzar dicha información.

El supuesto de partida del modelo de inercia estructural (Hannan y Freeman, 1984, 1989) es que la selección ambiental favorece a aquellas organizaciones que demuestran convincentemente que poseen la capacidad para justificar sus acciones (Hannan y Freeman, 1984; 154). Es decir, la variable autojustificación ejerce una influencia negativa sobre la probabilidad de muerte organizativa. Ante un aumento en la información de cualquier índole, el grado de legitimación social aumentará y como consecuencia la probabilidad de fracaso se verá reducida.

---

(2) En este sentido, entrarían múltiples matizaciones. Desde el análisis de los mercados eficientes (información relevante o irrelevante) hasta la influencia de los distintos criterios de contabilización existentes.

Las empresas han de ser capaces de justificar racionalmente sus actuaciones. La información es suministrada al entorno con el objetivo de legitimarse ante él (Carmona, 1989). Es lógico pensar que las organizaciones que más información generan sobre su propia gestión, serán más conocidas por los agentes sociales y por tanto tendrán un grado mayor de legitimación (Hannan y Freeman, 1984: 153). Este razonamiento nos hace formular la premisa I:

*Premisa I (condición necesaria): La calidad y/o cantidad de información suministrada por la organización influye de forma negativa en su probabilidad de muerte.*

Sin embargo, el razonamiento anterior se podría completar añadiendo la relación inversa que existe entre la probabilidad de fracaso y la autojustificación (condición suficiente).

Es decir, ¿qué ocurre cuando una empresa está pasando por dificultades —se está deslegitimando frente al entorno, está aumentando su probabilidad de fracaso—? ¿Tiene el empresario incentivos a informar sobre una gestión muy racionalizada pero que no ha conseguido los frutos deseados? No podemos olvidar que posiblemente el proceso de autojustificación sea la única variable claramente controlable por el administrador de la organización en todo el modelo de inercia estructural. Que las organizaciones sean capaces de justificar racionalmente sus actuaciones no significa que lo hagan, ni que sean plenamente transparentes.

Cuando una empresa pasa por dificultades y esta información trasciende, los primeros efectos que repercuten en su gestión son la dificultad para renovar o conseguir nuevas fuentes de financiación. Las relaciones con clientes y proveedores se vuelven rígidas, dificultando las mismas (un retraso aceptado en situaciones normales, en época de crisis, se interpreta como un síntoma más de que la misma existe). Sin contar con los problemas propios de los empresarios. En el mejor de los casos, éstos serán cuestionados por los distintos individuos (propietarios-accionistas, acreedores, trabajadores, etc.). En el peor, es posible que se proponga la sustitución de los mismos en su puesto de trabajo.

En resumen, una carencia de legitimación ocasionada, por ejemplo, por un aumento en la probabilidad de fracaso de una organización incentiva para que la información sea deliberadamente manipulada en orden a buscar la legitimación externa y a enmascarar las realidades que subyacen (Hopper y Powell, 1985: 445; Carmona, 1989).

Parece lógico pensar que ante una situación adversa, la publicidad no haría sino generar más perjuicios a la propia organización. De esta forma, el responsable de la gestión está más motivado a reducir, retardar o eliminar los flujos de información que amplifican esta situación antes que incurrir en engaños premeditados. Según las circunstancias y las distintas interpretaciones, falsear la información puede originar la exigencia de responsabilidades que no se producirían con la mera omisión de dicha información.

En la medida en que esta información sea voluntaria, esta relación se acentuará. Cuando la misma es opcional, no existiendo obligatoriedad de comunicarla, la reduc-

ción de información será más notoria ante un empeoramiento de la situación corriente de la organización.

Por tanto, la probabilidad de fracaso también ejerce una influencia negativa sobre la variable autojustificación. Un aumento en la probabilidad de fracaso (empeoramiento de la situación normal de la empresa) generará un mayor enturbiamiento en la difusión de la información, ya sea en calidad o cantidad.

*Premisa 2 (condición suficiente): La probabilidad de muerte ejerce una influencia negativa en la cantidad y/o calidad de la información suministrada por la organización.*

En resumen, carencia de información es equivalente a información negativa sobre la organización y, por lo tanto, a un aumento en la probabilidad de muerte. En el hipotético caso de que la falta de información fuese debida a despreocupación sobre la misma, la situación denotaría una falta de conocimiento sobre los usos generales del sector; lo cual volvería a indicar una falta de aprendizaje sobre ciertas rutinas organizativas. Es decir, también sería información negativa sobre la organización.

## BASE DE DATOS, HIPOTESIS Y DEFINICION DE LAS VARIABLES

La población objeto de estudio ha sido el sector de prensa diaria en España. La elección de esta población se justifica por tratarse de un sector y un producto (el periódico diario) que poseen dos de las peculiaridades mencionadas por Hannan y Freeman (1984): en primer lugar, un claro componente social y político, dónde junto a los aspectos económicos tienen mucho peso los aspectos ideológicos; y en segundo lugar, son productos cargados de información. Esta población ha sido estudiada en ámbitos territoriales distintos como Argentina, Finlandia, USA, por Carroll y Delacroix (1982), Delacroix y Carrol (1983), Carrol (1984) y Carroll y Huo (1986).

En España hemos tenido una carencia generalizada de información contable. Esta situación se agrava conforme nos alejamos en el tiempo y nos centramos en el estudio de empresas de menor dimensión. El sector prensa diaria no es una excepción a este comportamiento general. A pesar de ser un sector regulado y estar obligado por ley a publicar en el propio periódico una nota que informe sobre la situación financiera de la empresa (artículo 24 Ley de Prensa e Imprenta 18-3-66), la indeterminación de la definición "situación financiera" generó una variedad de criterios informativos intratables a la hora de efectuar un análisis comparativo y en muchas ocasiones ajenos al carácter contable (Nieto, 1973).

De esta forma, ante la ausencia generalizada de informes de carácter contable, tenemos que remitimos a otras fuentes de información que nos indiquen de forma aproximada como va evolucionando la empresa. La principal fuente de datos a partir de la cual hemos confeccionado las variables exógenas ha sido la Guía General de Medios de Comunicación Social. En esta publicación se recogen las tarifas para contratar

espacios publicitarios en las páginas del periódico. De esta forma, es una información dirigida a los clientes y, por tanto, la información con respecto a las características particulares de la organización es totalmente voluntaria. Esta característica, la diferencia de la naturaleza de los estados contables editados generalmente a expensas de los propietarios o la autoridad competente (accionistas, Hacienda Pública, Banco de España, Bolsa de Madrid, etc.).

Se ha construido una base de datos sobre una población de 276 periódicos en el período comprendido entre 1.I.1966 a 30.II.93. Esta base se ha elaborado a partir cuatro fuentes diferentes:

1. los Libros del Registro Público de empresas periodísticas del Ministerio de Información y Turismo,
2. la Guía General de Medios de Comunicación Social,
3. los boletines mensuales de la Oficina de Justificación de la Difusión (OJD), y
4. el análisis de la empresa periodística en España de Alonso Nieto (1973) y la investigación de Ramos Simón (1984).

La hipótesis que hemos contrastado hace referencia al grado de publicidad externa que los periódicos ofrecen a su entorno, o autojustificación ( $H_A$ ):

**$H_A$ : Los periódicos que suministran voluntariamente información interna al exterior tienen menos probabilidades de fracaso que aquéllos que omiten la misma.**

La variable endógena ha sido la edad organizativa creada como diferencia entre la fecha de desaparición (o la actualidad en su defecto, dato censurado) y la fecha de creación. Todos los contrastes empíricos se han realizado con el programa SAS.

Las variables construidas son de naturaleza dicotómica, separando aquellas empresas que no dan la información sobre un aspecto organizativo (valor=1) de aquellas otras que si la facilitan (valor=0).

También hemos recogido la influencia de otras dos variables propias del sector periodístico en España. Los periódicos que estaban dados de alta en el Registro Público de Empresas Periodísticas (valor=1) y los periódicos inscritos en la Oficina para la Justificación de la Difusión (OJD) (valor=1). El primero tenía carácter obligatorio por la Ley de Prensa e Imprenta antes mencionada. Sin embargo, existen bastantes periódicos que no se han encontrado inscritos. La OJD es una asociación creada entre los distintos medios publicitarios para controlar exclusivamente la variable difusión real de periódicos. La pertenencia a dicha organización tiene carácter voluntario. Las variables contempladas aparecen en la tabla 1.



Tabla 1  
Variables sobre "rendición de cuentas"

Concepto: No dan información sobre:	Nombre
Edición (matinal/vespertina)	Nedit
Contenido (general, etc.)	Ncont
Tecnología de impresión	Ntec
Nombre del director	Ndir
Nombre del administrador	Nadm
Nombre del publicista	Npub
Ancho de la columna	Nanc
Largo de la columna	Nlar
Número de columnas	Ncol
Organizaciones inscritas en el Registro	Reg
Organizaciones inscritas en la OJD	OJD

## ANÁLISIS EMPÍRICO

El análisis empírico para la hipótesis  $H_A$  se ha realizado mediante regresión por modelos de duración. En esta ocasión, la distribución paramétrica utilizada ha sido la Weibull, ya que era la única que carecía de datos atípicos (3).

En primer lugar, se realizó una regresión en función de cada variable exógena de forma individual para observar el grado de influencia que ejerce dicha variable (carencia de información sobre un aspecto organizativo) en la probabilidad de muerte. Dichos modelos aparecen en la tabla 2.

Tabla 2:  
MODELOS UNIVARIANTES

	Nedit	Ncont	Ntec	OJD	Reg	Ndir
Constante	4.8308(*)	4.4607(*)	4.5185(*)	2.9118(*)	2.3249(*)	4.4284(*)
Variables	-2.8219(*)	-4.0661(*)	-2.5050(*)	3.3289(*)		-3.4743(*)
Log(Veros.)	-357.7504	-3824898	-389.1616	-344.0460	-362.3081	-393.6802
	Nadm	Npub	Nanc	Nlar	Ncol	
Constante	4.5881(*)	4.5747(*)	4.4389(*)	4.4423(*)	4.4331(*)	
Variables	-2.5017(*)	-1.5571(*)	-3.1945(*)	-3.1495(*)	-2.3849(*)	
Log(Veros.)	-387.0161	-395.7385	-392.8569	-395.8311	-397.0557	
(*) $P < 0.0005$						

(3) Excepción hecha con el Diario de Barcelona (eliminado de la población).

En segundo lugar, se trata de hallar un modelo que estime de la forma más aproximada la probabilidad de fracaso. Para lo cual, estimamos un modelo de regresión en función de todas las variables exógenas conjuntamente. Posteriormente, se fue depurando dicho modelo a base de eliminar aquellas variables que no añadiesen información o que la duplicasen con respecto a otras dentro del mismo. El modelo completo y su posterior evolución aparece en la tabla 3.

Los resultados coinciden plenamente con el desarrollo teórico. Todas las variables contempladas a nivel individual poseen una relación negativa (coeficiente precedido con signo menos) y altamente significativa (p-valor) con respecto a la probabilidad de fracaso. No existen excepciones. Absolutamente todas las variables definidas como carencia de información tienen un signo negativo. Las variables Reg y OJD tienen signo positivo ya que fueron definidas como aquellas que están inscritas y por tanto ceden la información.

Tabla 3:  
MODELOS MULTIVARIANTES

Variables	M-12	M-13	M-14	M-15
Cte	2.5518(*****)	2.5532(*****)	2.5354(*****)	2.6049(*****)
Nedit	-0.8315(****)	-0.8316(****)	-0.8167(****)	-0.7694(****)
Ncont	-1.1258(*****)	-1.1261(*****)	-1.1601(*****)	-1.0589(****)
Ntec	0.005			
OJD	1.9412(*****)	1.9409(*****)	1.9452(*****)	1.9423(*****)
Reg	1.2214(*****)	1.2201(*****)	1.2515(*****)	1.2348(*****)
Ndir	-0.5894(*)	-0.5892(*)		
Nadm	-0.9024(*****)	-0.9024(*****)	-0.9810(*****)	-0.8981(*****)
Npub	0.5053(***)	0.5048(***)	0.4488(**)	
Nanc	-1.8660(***)	-1.8629(***)	-2.3205(****)	-2.4062(****)
Nlar	-3.4958(****)	-3.4957(****)	-3.5130(****)	-3.5629(****)
Ncol	4.6618(*****)	4.6618(*****)	5.1336(*****)	5.2760(*****)
Log(V)	-285.9993	-285.9994	-286.7868	-288.6050
(*****) P < 0.0005; (****) P < 0.005; (***) P < 0.05; (**) P < 0.1; (*) P < 0.2				

A la vista de los modelos multivariantes, podemos observar que, al incluir todas las variables, el modelo mejora considerablemente (la log(verosimilitud) pasa de -344.04 en el mejor modelo univariante a -285.88 en el completo). A partir del modelo completo, observamos también como al eliminar ciertas variables Ntec, Ndir y Npub el modelo no empeora sustancialmente quedando el resto de variables con un grado alto de significatividad.

Sin embargo, tenemos que reseñar que la eliminación de dichas variables no es debida a la falta de explicatividad de las mismas, sino a la alta correlación existente entre las variables mencionadas y otras que se mantienen dentro del modelo. Es decir, las variables que se han ido eliminando paulatinamente del modelo son combinación lineal de otras incluidas en el mismo. De esta forma, se puede concluir que la explicatividad que aportan al modelo redundan con la que posee el mismo por medio de la combinación lineal. Si observamos la tabla 4 (matriz de correlaciones de Pearson), Ntec está altamente correlacionada con la mayoría de las variables restantes. Aunque en menor medida, Ndir y Npub también tienen una correlación muy alta resaltando la que poseen con respecto a la variable Nadm.

**Tabla 4:**  
**MATRIZ DE CORRELACION DE PEARSON**

Variables	Nedit	Ncont	Ntec	OJD	Reg	Ndir	Nadm	Npub	Nanc	Nlar	Ncol
Nedit	1	0.30782(*)	0.35742(*)	-0.28201(*)	-0.55324(*)	0.22840(*)	0.20226(*)	0.21784(*)	0.23982(*)	0.20500(*)	0.23706(*)
Ncont	0.30782(*)	1	0.09331	-0.21812(*)	-0.19368(*)	0.10563(*)	0.13216(*)	0.12091(*)	0.08352	0.07153	0.07153
Ntec	0.35742(*)	0.09331	1	-0.20845(*)	-0.40176(*)	-0.22899(*)	0.20673(*)	0.12936(*)	0.56238(*)	0.56267(*)	0.56267(*)
OJD	-0.28201(*)	-0.21812(*)	-0.20845(*)	1	0.32069(*)	-0.15829(*)	-0.24371(*)	-0.24361(*)	-0.08969	-0.08172	-0.08172
Reg	-0.55324(*)	-0.19368(*)	-0.40176(*)	0.32069(*)	1	-0.22925(*)	-0.22762(*)	-0.21283(*)	-0.22573(*)	-0.21505(*)	-0.24527(*)
Ndir	0.22840(*)	0.10563(*)	0.22899(*)	-0.15829(*)	-0.22925(*)	1	0.42356(*)	0.30538(*)	0.10563(*)	0.01928	0.01928
Nadm	0.20226(*)	0.13216(*)	0.20673(*)	0.24371(*)	-0.22762(*)	0.42356(*)	1	0.46522(*)	0.13216(*)	0.11239(*)	0.11239(*)
Npub	0.21784(*)	0.12091(*)	0.12936(*)	-0.24361(*)	-0.21283(*)	0.30538(*)	0.46522(*)	1	0.07642	0.05929	0.05929
Nanc	0.23982(*)	0.08352	0.56238(*)	-0.08969	-0.22573(*)	0.10563(*)	0.13216(*)	0.07642	1	0.86925(*)	0.86925(*)
Nlar	0.20500(*)	0.07153	0.56267(*)	-0.08172	-0.21505(*)	0.01928	0.11239(*)	0.05929	0.86925(*)	1	0.93732(*)
Ncol	0.23706(*)	0.07153	0.56267(*)	-0.08172	-0.24527(*)	0.01928	0.11239(*)	0.05929	0.86925(*)	0.93732(*)	1

(\*) P < 0.05

## CONCLUSIONES

Los resultados obtenidos nos permiten concluir que efectivamente la autojustificación y la probabilidad de fracaso están altamente relacionadas de forma negativa. Es decir, se contrasta positivamente la hipótesis  $H_A$ . Cuando se mejoran los mecanismos de rendición de cuentas y se emite más información legitimadora al entorno, la probabilidad de fracaso disminuye y viceversa. Sin embargo, al no existir un análisis temporal que nos permita diferenciar entre causa y efecto, no podemos asegurar que la explicación a la relación entre ambas variables (autojustificación y probabilidad de fracaso) sea que, al no informar, existe una pérdida de confianza social en la organización o, por el contrario, una falta de información esconde una situación no deseada. Es decir, no podemos discriminar entre las premisas 1 y 2 enunciadas en la parte teórica. La única conclusión posible es que ambas variables están estrechamente relacionadas y con un nivel de significatividad muy alto ( $p\text{-valor} < 0.0005$ ).

En lo que concierne a la población de periódicos españoles, sí podemos extraer la conclusión de que no informar acerca de ciertas variables debe ser considerada como un fallo en el funcionamiento regular de la organización. Por ejemplo, no informar sobre la difusión propia de periódicos, quién es el gerente, cuál es el contenido o la edición o cuál es el diseño físico del periódico está altamente relacionado con un aumento considerable en la probabilidad de muerte organizativa. Esto no quiere decir que no informar sobre aspectos como la tecnología de impresión o el director del periódico sean irrelevantes. Según los modelos univariantes, también estas variables están relacionadas de forma clara con un aumento en la probabilidad de muerte. Sin embargo, al contemplarlas conjuntamente, estos efectos quedan resumidos por el comportamiento de las otras variables.

## BIBLIOGRAFIA

- Cameron, J. y Guthrie, J. (1993): "External annual reporting by an Australian University: Changing patterns". *Financial Accountability & Management*, vol 9, n.º 1: 1-15.
- Carmona, S. (1988): "Cambio tecnológico e inversión en sistemas de información avanzados: una aproximación empírica"; *Actualidad Financiera*; N.º. 20 semana 16 al 22 de mayo: 924-935.
- Carmona, S. (1989): "La contabilidad como proceso de legitimación"; *Técnica Contable*; Junio-Julio: 351-358.
- Carroll, G.B. (1984): "Dynamics of Publisher Succession in Newspaper Organizations". *Administrative Science Quarterly*, 29: 93-113.
- Carroll, G. y Delacroix, J. (1982): "Organizational Mortality in the Newspaper Industries of Argentina and Ireland: An Ecological Approach". *Administrative Science Quarterly*, vol 27: 169-198.
- Carroll, G.R. y Huo, Y.P. (1986): "Organizational Task and Institutional Environments in Ecological Perspective: Findings from the Local Newspaper Industry". *American Journal of Sociology*, 91, n.º 4: 838-373.
- Coombs, H.M. y Edward, J.R. (1993): "The accountability of municipal corporations". *Abacus*, vol 29, n.º 1: 27-51.
- Delacroix, J. y Carroll, G.R. (1983): "Organizational Foundings: An Ecological Study of the Newspaper Industries of Argentina and Ireland". *Administrative Science Quarterly*, vol 28, June: 274-291.

- Demeritte, R.C. (1995): "Towards greater accountability". *International Journal of Government Auditing*, vol. 22, n.º 1: 1-2.
- Edwards, J.R. (1992): "Companies, corporations and accounting change, 1835-1933: A comparative study". *Accounting and Business Research*, vol. 23, n.º 89: 59-73.
- Epstein, M.J. (1992): "Corporate Governance and the Shareholders Revolt". *Management Accounting*, vol. 74, n.º 2: 32-35.
- Epstein, M.J. (1993): "The expanding role of accountants in society". *Management Accounting*, vol. 74, n.º 10: 22-26.
- Glennerster, H. (1994): "New challenges for management accounting: Issues in health and social services". *Financial Accountability & Management*, vol. 10, n.º 2: 131-141.
- Hannan, M. y Freeman, J. (1977): "The Population Ecology of Organizations". *American Journal of Sociology*, Vol. 82, n.º 5: 929-964.
- Hannan, M. y Freeman, J. (1984): "Structural Inertia and Organizational Change". *American Sociological Review*, Vol. 49, April: 149-164.
- Hannan, M. y Freeman, J. (1989): "*Organizational Ecology*". Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Hones, C.S. (1991): "Power, Politics and the Jarratt Proposals for Accounting in British Universities". *Financial Accountability Management*, vol. 7, n.º 3: 143-158.
- Hopper, T. y Powell, A. (1985): "Making Sense of Research Into the Organizational Aspects of Management Accounting: A Review of its Underlying Assumptions". *Journal of Management Studies*, September.
- Howard, R. (1990): "Values Make the Company: An interview with Robert Haas". *Harvard Business Review*, vol. 68, n.º 5: 132-144.
- Jackson, P. (1993): "Public Service performance evaluation: A Strategic Perspective". *Public Money & Management*, vol. 13, n.º 4: 9-14.
- McCrindell, J.Q. (1994): "Performance and accountability - The public sector's challenge for the '90s". *CMA Magazine*, vol. 68, n.º 8: 61.
- Meyers, D.L. y Hood, J. (1994): "Harmonizing control and accountability with empowerment and innovation". *International Journal of Government Auditing*, vol. 21: 10-12.
- Nieto Tamargo, A. (1973): "La empresa periodística en España". Ediciones *Universidad de Navarra, S.A.* Pamplona.
- Ogden, S.G. (1995): "Transforming frameworks of accountability: The case of Water Privatization". *Accounting, Organization and Society*, vol. 20, n.º 2,3: 193-218.
- Peters, T. (1992): "Rethinking Scale". *California Management Review*, vol. 35, n.º 1: 7-29.
- Pound, J. (1995): "The promise of the governed corporation". *Harvard Business Review*, vol. 73, n.º 2: 89-98.
- Ramos Simon, L.F. (1987): "Análisis de la difusión de la prensa diaria en España (1976-1984)". Universidad Complutense. Madrid.
- Roberts, K.H.; Stout, S.K. y Halpen, J.J. (1994): "Decision dynamics in two high reliability military organizations". *Management Science*, vol. 40, n.º 5: 614-624.